



PYMES & TIC'S

viasstore
systems

Almacenaje automático
www.viasstore.com

THE POWER OF DELIVERY

www.acaciatec.com

ACACIA
Technologies

GARANTIZAMOS Y MIMAMOS LA CORRECTA
MANIPULACIÓN Y TRANSPORTE DE SUS PALETS

Christian Salvesen

Manipulación
Almacenamiento
Logística

ALMACENAMIENTO
MANIPULACIÓN
LOGÍSTICA

www.almalog.com

Certificado ISO 9001 por
ENVI

CONVEY
INTEGRATED HANDLING SYSTEMS

Tecnología Avanzada en Automatización Industrial
Soluciones Globales a medida
Experiencia y Servicio a su alcance

www.gdconvey.com

GEODIS

Eurofirst, su nuevo servicio de mensajería europea

ToolsGroup
www.toolsgroup.com



DEMATIC

Creating Logistics Results | **DEMATIC**
www.dematic.com



Recambios para
Carretillas Elevadoras

CARGO IBERIA



Especialistas en sistemas logísticos.
Transporte aéreo, marítimo y terrestre.

SCHENKER
Logistics

ISM



Entrevista:

**Enrique Martínez, director
general de Grupo NCL.**

Opinión:

**María Campos, country
manager de Stonesoft
Ibérica.**

Además:

**Sorli Discau y Et Systems
ILOG y LogicTools
Geodis
Gesipa
Maesma y Marinus
Toshiba
Armand Basi y TXT
Impergom y Toolsgroup
10º Symposium Internacional
SILCinco Días
Christian Salvesen
Concurso "Autopistas del mar"
Galea y Nike Hidraulics
Aquos Human Consulting
Sinel Systems**

Soluciones logísticas

Líderes por Naturaleza



Visítenos en el SIL 2007
Palacio 2 - Stand D21

Todo lo que pueda imaginar en
automatización logística

Desde 1931, ofreciendo soluciones
innovadoras adaptadas a las necesidades
de nuestros clientes

Más de 5.000 referencias,
nuestros clientes, el mejor aval

Dematic Logistic Systems, S.A.
Oficina Central:
C/ Alemania, 2-4
28820 - Coslada (Madrid)

Centro Barcelona:
C/ Samontá, 23 - 3ª Planta
08970 Sant Joan Despí (Barcelona)

Contacto:
Teléfono: +34 91 205 79 04
Fax: +34 91 205 79 10
e-mail: marketing.sem@dematic.com



Creating Logistics Results

DEMATIC

Arriba

Los reconocimientos internacionales a la restauración española y a sus protagonistas.

La comunidad china en España, su capacidad para el trabajo, especialmente el comercio, es igualable a su respeto por las tradiciones.

Construmat, porque sigue creciendo.

Abajo

La realidad aplastante que se impone en el mercado inmobiliario. Primero en lo financiero, después, aunque digan lo contrario, en el valor real de la vivienda.

Los accidentes laborales continúan siendo una plaga. El "destajo" es propenso a la desidia laboral y a los accidentes. Hay que vigilar más.

Drogas y alcohol aún están presentes en el mundo del transporte. Conductores, ¡¡alerta!!.

¡¡Qué viene el coco!!

Aprovecho que viene Construmat para meter baza en un tema de rabiosa actualidad: ¿los sectores inmobiliario y construcción están en crisis o no?

Es bien sabido que uno, la venta y alquiler, es un servicio comisionista y por tanto, nada tiene que perder. El otro, en cambio, pone dinero y riesgo, por tanto está sometido a la planificación y el cálculo. Puesto que ha corrido dinero a raudales, cualquiera que se ha dedicado a esto a sacado tajada.

A partir de algún sobresalto financiero, se ha dado la sensación de que ha empezado la caída de Roma. Quizás no sea para tanto, pero han salido los constructores a decir que la vivienda y los locales no van a bajar de precio, puesto que los costes son los que son. Los propietarios pueden estar tranquilos algunos años...

Otro sospechoso indicador es la salida de los bancos del accionariado de las grandes empresas constructoras. Es lo que parece. Se acabaron los fondos europeos y ahora

hay que trabajar de verdad y ahí no hay "chollo que valga".

No habrá un Nerón dispuesto a quemar Roma para reconstruirla, pero si veremos un ajuste hacia lo que realmente exige Europa: Trabajo bien hecho y bien pagado.

No decimos ninguna tontería si afirmamos que el ajuste, que no batacazo, del sector de la construcción, traerá abundante empleo, más profesionalizado, mejor cualificado y con menor siniestralidad. No tengo ninguna duda, puesto que en el ajuste saltarán los reyes del "pelotazo" y quedarán los arquitectos, aparejadores, contratistas, maestros, oficiales, albañiles, peones, etc., dedicados plenamente a lo suyo, a construir con arte y con oficio.



Nos basta con saber el destino Just tell us where to...



"17 años de éxitos nos han hecho llegar a la posición en la que hoy nos encontramos".

Enrique Martínez, director general de Grupo NCL

¿Podría hacer un balance de la trayectoria de Grupo NCL desde su fundación hasta nuestros días?

Grupo NCL es un grupo español especializado en Cad y en la integración de servicios informáticos y de telecomunicaciones. Aunque disponemos de una buena posición en numerosos segmentos, nuestra situación de liderazgo es especialmente significativa en la distribución de soluciones de Diseño Asistido (CAD) de Autodesk. De hecho, contamos en España con una cuota de mercado del 30% y llevamos 17 años siendo líderes. Además, formamos parte del Top 10 de Autodesk en Europa en cuanto a renovación de soluciones de Autodesk.

Grupo NCL está formado por Cad&Lan y Networking Cad&Lan. En 2004 ambas entidades se fusionan bajo el paraguas del Grupo NCL, convirtiéndose éste en buque insignia y que se erige como gran integrador con cobertura nacional capacitado para ofrecer cualquier tipo de servicio en el marco de las Tecnologías de telecomunicaciones. Ofrecemos un servicio global, que abarca desde la consultoría y el desarrollo del proyecto, hasta la instalación del sistema y el posterior mantenimiento del mismo.

En cuanto a Networking Cad&Lan, surge el mismo año como empresa instaladora de cableado estructurado, así como organización especializada en el suministro, instalación y mantenimiento de centrales telefónicas y productos de comunicaciones avanzadas. Se trata de la primera compañía española en obtener la Certificación ISO 9002:1994, para la instalación de sistemas de cableado.

Tanto Cad&Lan como Networking Cad&Lan comenzaron con ocho personas en ambas empresas y con

muchísima ilusión, esfuerzo y trabajo. Todos colaborábamos con todos para poder salir adelante en un negocio entonces complicado con las mismas convicciones que hoy en día, y teniendo presente que nuestro principal activo es el cliente. En la actualidad superamos los 100 empleados, seguimos con muchísima ilusión, trabajo y esfuerzo, pero con los mismos valores. Estos 17 años de éxitos nos han hecho llegar a la posición en la que hoy nos encontramos y ser conocidos como un gran integrador con cobertura nacional capacitado para ofrecer cualquier tipo de servicio en el marco de las Tecnologías de la Información. Actualmente hemos alcanzado una facturación anual de más de 16 millones de euros, y nuestro objetivo para este año es incrementar la facturación un 15%.

¿A qué tipo de empresa orientan sus servicios?

Nuestro buque insignia es y ha sido siempre la profesionalidad y el ofrecer soluciones a medida para responder a cualquier necesidad de nuestros clientes. Por tanto, cualquier empresa que necesite asesoramiento tecnológico o instalación de redes, por otra parte, puede acudir a nosotros.

Entre nuestras referencias podríamos mencionar a compañías del calado de ACS, Acciona Infraestructuras, GPS Gestión, Informática del Ayuntamiento de Madrid, OHL, Empresarios Agrupados, Barclays Bank, Cepsa y centros comerciales como La Vaguada, Plaza Norte 2, entre otros.

Todo esto lo hemos logrado gracias al compromiso de nuestro equipo humano tanto en nuestra empresa como en los proyectos de outsourcing que realizamos para nuestros clientes, y así lo demuestran las encuestas de satisfacción al cliente que realizamos todos los años, nuestras acreditaciones



y nuestras certificaciones de calidad ISO 9001. El valor de Grupo NCL es la implicación de todo su equipo humano en conseguir la Calidad Total.

¿Y en qué mercados orientan sus esfuerzos comerciales?

En la actualidad, contamos con cinco grandes divisiones con las que ofrecemos cualquier servicio en el marco de las tecnologías de la información. Redes, que engloba instalaciones de cableado estructurado de voz y datos e instalaciones de todo tipo como telefonía, electricidad, climatización seguridad contra incendios, entre otros, todo ello en entorno de CPD. Comunicaciones como electrónica de red LAN / WAN, tecnología Wireles, servidores y sistemas de red, PC's y periféricos, seguridad en la red y videoconferencia. Diseño asistido, en la que encontramos herramientas como AutoCAD '08, AutoCAD MAP 3D '08, AutoCAD Civil 3D '08, AutoCAD LT '08, AutoCAD Architecture '08, Autodesk 3ds Max 9, Maya 8.5 o Autodesk Design Review '08. Servicios como consultoría de comunicaciones y seguridad, consultoría de S.O de red, microinformática, contratos de mantenimiento, desarrollo de software a medida, etc. Y por último, la división de soluciones orientadas a superficies comerciales (solución de etiquetas electrónicas, sistemas de conteo de personas, cartelería digital, megafonía, mapas de cobertura Wi-Fi y cableado).

¿Qué ofrece NCL a sus clientes?

En Grupo NCL ofrecemos un servicio global, que abarca desde la consultoría y el desarrollo del proyecto, hasta la instalación del sistema y el posterior mantenimiento del mismo. Nuestra estrategia de negocio se basa en

ofrecer a nuestros clientes un servicio integral que cubra cualquier necesidad en cuanto a Tecnologías de Telecomunicación. Para nosotros es de vital importancia que nuestros clientes sientan que pueden confiar en nosotros, y esto lo conseguimos gracias a 17 años de experiencia que nos hacen identificar rápidamente sus necesidades y tener la capacidad y la experiencia de ofrecerles soluciones para cualquier demanda.

¿En qué apartados se consideran verdaderamente innovadores? ¿En qué consisten?

Por citar el ejemplo más reciente al respecto, somos una de las primeras compañías en toda Europa en ofrecer el novedoso cableado estructura Cat6A. Su mayor ventaja es que permite velocidades en red de hasta 10Gbps sobre par trenzado. Ha llegado antes al mercado al tratarse de un estándar

creado por la TIA (Telecommunications Industry Association); sin embargo la Clase EA, del comité internacional, está sometida a mayores trabas administrativas y todavía no está disponible.

La tecnología del Cat6A, sustituta de su predecesora Cat6 y de menor complejidad que Cat7, permite alcanzar frecuencias de transmisión de hasta 500 y 600 MHz, frente a los 200MHz ofrecidos hasta la fecha, y a pesar de que ya existen algunas implantaciones de cableado Cat7, que arroja mejores ratios de frecuencia de transmisión, Cat6A no presenta los inconvenientes de los que el siguiente nivel sí adolece, eliminando por tanto la necesidad de un cable mucho más grueso -lo que penaliza su flexibilidad- y simplificando enormemente la instalación, al no ser necesarios conectores con pares apantallados individualmente, algo a menudo imposible de llevar a cabo si no se tuvo en cuenta originalmente en

los planos del edificio. Además, Cat6A sí es compatible con el equipamiento de red existente, lo que repercute en menores costes de puesta en marcha. Cat6A llega para cubrir el espacio existente entre Cat6 y Cat7, estando mejor preparado para convertirse en estándar internacional de facto.

¿Puede citarnos un ejemplo de empresa cliente y la aportación de NCL a su beneficio?

Podemos citar por ejemplo a Barclays Bank, del cual llevamos el mantenimiento de su infraestructura de red, voz, datos y comunicaciones de todos sus edificios y oficinas desde hace 8 años.

El principal valor que aportamos a este gigante de la banca es la actuación inmediata de nuestros efectivos técnicos cualificados para que su trabajo no se vea afectado por incidencias en su red local las 24 horas los 7 días de la

SIL2007



AÑOS BATIENDO RÉCORDS

9º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención
10º Symposium Internacional SIL-Cinco Días • 5º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte
Del 5 al 8 de Junio • Recinto Ferial Gran Via M2 • Barcelona • www.silbcn.com

Organizado por:



Patrocinadores principales:



Patrocinadores:



semana. Un sector tan estratégico como la banca no se puede permitir ni 1 minuto sin comunicaciones y nosotros les brindamos esa tranquilidad.

¿Considera que la empresa española invierte suficientemente en innovación tecnológica?

En los últimos años, las empresas españolas, y fundamentalmente las pymes, han ido cobrando conciencia de la importancia que este apartado puede tener para el correcto funcionamiento de su negocio y, por tanto, de su éxito final. Es lo que las maquinarias del marketing han denominado "alinear las TIC con los procesos de negocio" para hacer referencia a que la tecnología ha de ser un medio y no un fin.

Así, desde comienzos de década, la mejora de las infraestructuras de comunicación en las empresas ha ido creciendo exponencialmente, a un ritmo que nos ha integrado en esta materia a la convergencia con el resto de Europa, hasta tal punto que España encabeza las inversiones en este tipo de servicios en muchos aspectos. La pregunta que se ha hecho ahora la empresa es, ¿para qué está convergencia? ¿para qué esta infraestructura tecnológica? En nuestro sector, desde nuestra posición, observamos que se ha producido una madurez en los procesos de compra, una racionalización de las adquisiciones para no desembocar en una sobredimensionamiento de las TIC que quedan infrautilizadas.

Tanto clientes como proveedores miran hacia las soluciones, más allá de los meros productos, hablemos de informática o de telecomunicaciones, de seguridad, consolidación o convergencia. Se trata de un giro, el de producto a solución, que las empresas tienden a subestimar cuando en realidad puede hacer temblar los pilares estratégicos de una compañía. Las empresas requieren servicios profesionales con los que respaldar este enfoque, que se integre de la mejor manera posible con la infraestructura existente. No podría ser de otro modo, puesto que la protección de la inversión ya realizada es un requisito indispensable en estos tiempos, en los que impera el hacer más con menos.

¿Cómo explica a una empresa que necesita asesoramiento en las aplicaciones informáticas?

El asesoramiento es uno de los pilares fundamentales de nuestra empresa. Nuestro foco de negocio es la tecnología, y en este sentido consideramos indispensable que todo nuestro equipo humano disponga de los conocimientos necesarios para poder ofrecer las soluciones de nuestro portfolio de productos.

Tanto el equipo comercial como técnico están en posesión de las certificaciones oficiales de los fabricantes con los que trabajamos. De esta manera somos capaces de completar el ciclo de venta con el máximo conocimiento de las soluciones que comercializamos.

Todo esto no sería posible sin un plan de formación continuado en el que se ven implicadas todas las áreas de la empresa.

Nuestra mayor herramienta es tener 17 años de experiencia asesorando y formando a los clientes para una correcta utilización de todas las capacidades y funciones de las aplicaciones informáticas que les proporcionamos. De esta forma nos aseguramos de que serán capaces de sacar el máximo provecho de ellas, algo casi tan importante como el contar con uno u otro servicio o producto. De nada sirve contar con los últimos avances si el cliente sigue trabajando como si no los tuviese, cosa que a menudo sucede por mero desconocimiento.

¿En qué se diferencian de sus competidores?

Nuestra misión es acompañar a nuestros clientes en su crecimiento aportando toda la tecnología y soluciones que les permitan desarrollarse en su sector, garantizando la calidad (con certificaciones como la ISO 9001), superando las garantías que requiere el mercado hoy en día a través de una plantilla propia y cumpliendo los planes de prevención de RR.LL., así como la Ley de Protección de Datos, entre otras.

Nuestra principal ventaja viene, por tanto, de la mano de una total cercanía, la adaptación concreta y en todo momento a las necesidades del cliente y, dada nuestra experiencia en el sector y nuestra faceta de integrador, una probada capacidad para recomendar en los más diversos campos la solución más adecuada.

El Grupo NCL también actúa como canal autorizado de otras empresas, ¿podría hablarnos de estas firmas?

Aparte de ser el principal distribuidor en España de Autodesk, estamos acreditados en los principales fabricantes de las cinco líneas de negocio en los que actuamos: En *redes* somos distribuidores oficiales de Brand-Rex y Ortronics, representantes oficiales



"En la actualidad superamos los 100 empleados, seguimos con muchísima ilusión, trabajo y esfuerzo, pero con los mismos valores".

de Polycom, Silver Partner de 3com, Certified Partner de Microsoft, y también distribuidores de oficiales de WatchGuard, entre otros. En *comunicaciones*, distribuidores oficiales de Siemens, Cisco (Partner Premier, IPTX Certified, CCNA Certified, CCDA Certified y CCAI Certified), HP (Preferred Partner), Oki, entre otros. En *diseño asistido*: Autodesk (Authorized Value Added Reseller) y HP (Preferred Partner). En *servicios*: Microsoft (Certified Partner), entre otros. En *superficies comerciales* somos distribuidores oficiales de Pricer, Visual Counter y Techex y Bose.

¿Qué objetivos se ha marcado la compañía para el año 2007?

Con respecto a nuestros propósitos estratégicos de cara a corto y medio plazo, pretendemos potenciar nuestra imagen como integrador total de soluciones de sistemas y telecomunicaciones, tanto en la PYME como en

la gran cuenta. Al margen de seguir impulsando las líneas de actividad en las que gozamos de una situación de privilegio, como diseño asistido (CAD) o Networking, en los próximos meses vamos a hacer especial hincapié en impulsar negocios tan innovadores como el de las etiquetas electrónicas en centros comerciales, los sistemas de conteo de afluencia de personas, la publicidad dinámica, la telefonía IP y la videoconferencia.

En relación a soluciones de comunicación, tenemos en marcha varios proyectos de Telefonía IP y Wi-fi con empresas constructoras, de distribución, ingenierías y hoteles. En cada uno de ellos estamos aportando soluciones de comunicación vía láser y/o wi-fi, todo ello conformado como parte de una solución de Telefonía IP desarrollada a medida para las necesidades de cada uno de ellos.

www.gruponcl.com

Enrique Martínez, de 46 años, casado y con 2 hijos, es Licenciado en Informática.



Trabajó hasta 1989 como Director de Marketing y ventas en de Softronic, compañía cuya principal actividad fue la distribución de productos de la multinacional Autodesk.

En 1990 creó Cad&Lan, que tras constituirse como una referencia del mercado de CAD a nivel nacional, pasó en 2004 a formar parte junto a Networking Cad&Lan del actual Grupo NCL, conformando su actual apuesta por el sector del CAD y las Tecnologías de la Información.

Con sede en Madrid y delegaciones en Barcelona y Sevilla, el Grupo NCL está especializado en la integración de servicios informáticos y de telecomunicaciones.



OFRECEMOS SERVICIOS DE OUTSOURCING GESTIONANDO ALMACENES DESDE 1.998.



Le aportamos conocimiento y experiencia en temas logísticos.

Gran Vía de les Corts Catalanes, 414, 1º-3ª 08015 Barcelona
Tel.: 93 292 46 28 Fax.: 93 424 10 96
Email.: info@almalog.com Web.: www.almalog.com

SU PARTNER IDEAL.



Certificado ISO 9.001:2.000

Sosteniendo el control de la continuidad del negocio.

María Campos, country manager de Stonesoft Ibérica

La Red se ha erigido en el hilo conductor de facto para los negocios en un espacio de tiempo relativamente corto. Desde la simple transmisión de información hasta avanzadas transacciones bancarias o de datos, su importancia como herramienta empresarial ha motivado que los fallos en el acceso a Internet sean inaceptables, ya que significarían de inmediato un daño para nuestra reputación y provocarían que nuestros ingresos se resintiesen.

En multitud de campos, la empresa moderna se encuentra a merced de los proveedores de acceso a Internet (ISPs), quienes deben proporcionar una conectividad robusta y a menudo con precios elevados para asegurar un cierto nivel del servicio. Normalmente, una empresa distribuida geográficamente a través de varios países y continentes, que requiera de conectividad segura y veloz a Internet, optará por una solución Multiprotocol Label Switching (MPLS). Se trata de un recurso rápido, sencillo y transparente para este tipo de compañías que requiere la conexión de un gran número de trabajadores remotos, así como oficinas y demás ubicaciones a los recursos de la sede

central. Si bien, no se trata de la única opción posible.

En el momento en el que la conectividad a Internet resulta esencial, las compañías que confían únicamente en un proveedor podrían estar poniendo en riesgo su negocio. La clave radica en contar con una solución inteligente que permita a las compañías repartir sus bases para la conectividad y asegurar un rendimiento óptimo de Internet a un precio altamente competitivo. Hemos de disponer de una tecnología que no impida la inclusión de MPLS como parte del portfolio de una compañía a la hora de proteger su conectividad, y que genere y aumente un número de posibilidades de conexión para asegurar que el tráfico entrante, saliente y VPN llegue a su destino sin incidente alguno ni retrasos causados por sucesos inesperados o por tareas de mantenimiento.

Tecnología de confianza

La tecnología MPLS fue diseñada originalmente para acelerar los procesos de enrutado al mover los datos basándose en simples "etiquetas", más que en decisiones que atiendan



a tablas de enrutado en función de direcciones IP completas. Gracias a la utilización de etiquetas en el núcleo de una red, los proveedores de servicio pueden construir una red sencilla y utilizarla para ofrecer servicios completamente independientes y separados para cada uno de sus clientes. Incluso un servicio MPLS no se encuentra exento de sus propios problemas, ya que implica un nivel de interacción significativamente mayor que uno típico. Cualquier adición, eliminación o cambio en la conectividad MPLS ha de ser comunicada al ISP, con lo que inevitablemente se producen retrasos que varían antes incluso de que sean implementados. Los servicios MPLS que atraviesan las fronteras nacionales son, además, notoriamente más caros, y suelen requerir velocidades muy superiores a 1Mbps.

Resulta habitual que los proveedores de servicios coincidan en señalar que las soluciones punto a punto son físicamente seguras, pero en realidad sólo "la última milla" de la línea actual de comunicación es privada. Al final de cada conexión punto-a-punto esta última milla se dedica al cliente final, pero entre dichos puntos se encuentra



el *backbone* del ISP, que puede ser compartido por varios clientes. Como es lógico, los ISPs utilizan diversas técnicas de software inteligentes para mantener las comunicaciones entre sus clientes por caminos distintos y separados. En realidad, y a pesar de ello, pueden producirse errores en la configuración, lo que provoca que algunos paquetes de datos se pierdan o incluso lleguen al lugar equivocado. Estas posibilidades convierten la encriptación en un factor obligatorio, incluso para las soluciones MPLS.

Conectividad *always-on*: prioritaria

Recalar el control de las redes empresariales en manos de un tercero, incluso aunque sea un proveedor de confianza, inevitablemente afecta a la fiabilidad. El tiempo en el que las redes permanecen caídas por cuestiones de mantenimiento en un ISP se convierte así en un asunto de vital importancia,

aunque confiemos absolutamente en que nada nos afectará; de hecho, no suele ser tan raro que un trabajador de la construcción corte accidentalmente un cable de conexión a Internet y a localizaciones remotas durante una obra, con lo que se detiene toda la actividad antes de que el cable sea reparado.

La clave radica en invertir en flexibilidad, libertad y tranquilidad, y hacer de la conectividad *always-on* una obligación absoluta. Y, ante todo, combinar la alta disponibilidad proveniente de múltiples conexiones con una gestión central potente que asegure que el personal TI de las compañías pueda monitorizar con facilidad el estado de la conexión, así como elaborar informes en cualquier momento, sin importar de qué operación se trate.

www.stonesoft.com

María Campos es licenciada en Ingeniería de Telecomunicaciones y ha realizado un postgrado en la EOI, Escuela de Negocios.

En 1999 entró a formar parte de Soluziona ocupando el cargo de Consultor Técnico; y en 2000 recaló en Stonesoft ocupando varios puestos, tales como pre-venta, responsable de ventas y account manager.

Actualmente es Country Manager de Stonesoft Ibérica, un innovador proveedor de seguridad integrada de red y continuidad del negocio.

STONESOFT



Polígono Industrial La Pedrosa s/n
08783 Masquefa (Barcelona)
Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com

Sorli Discau confía en ET Systems.



La cadena de supermercados catalana Sorli Discau está experimentando un continuo crecimiento. De la primera tienda de Barcelona a las 95 actuales han pasado 37 años y hoy en su almacén de 14.000 metros cuadrados de Montmeló, 2.000 dedicados a los productos refrigerados y 12.000 a los productos secos a temperatura ambiente, se gestionan 4.500 referencias. Para un control de stock más eficaz han confiado al almacén vertical Megalift de ET Systems la gestión de aquellos productos de alto valor añadido como los de perfumería, dietética y licores.

La clave de crecimiento de Sorli Discau radica en la gestión eficaz de su almacén más representativo, abierto en 2002 en Montmeló (Barcelona). Hoy, de las 1.200 personas empleadas por Sorli Discau, 65 trabajan en este almacén.

Desde Montmeló se distribuye la mercancía a las áreas de Barcelona, Maresme, Garraf y Sabadell, junto con los otros dos

almacenes de productos frescos (fruta y verdura, pescado) ubicados en el polígono del Mercabarna de Barcelona. En el 2005 llegaron a gestionar unas 4.000 referencias y surgió la necesidad de contar con un sistema de picking que les permitiera seguir creciendo sin cambiar de almacén, ya que les faltaban ubicaciones. Fue entonces cuando Sorli Discau se dirigió a ET Systems para la implantación de un almacén vertical lanzadera Megalift para aquellos artículos de alto valor añadido. Empezaron con uno y al año siguiente incorporaron dos más, ya que los resultados fueron muy positivos. En uno de ellos concentraron la perfumería, y en los otros los licores y vinos de alta gama, además de productos de dietética. También vieron como mejoraba el control, tanto de hurtos internos como de inventario.

Todo ello se ha traducido en un mejor servicio a las tiendas, que deben limitar el stock porque son de dimensiones medianas (entre 400 y 500 metros cuadrados) y disponen de un surtido de productos muy amplio. Cada día se manipulan entre 30.000 y 32.000 cajas que son distribuidas a las tiendas a través de 29 muelles de carga, 25 de seco y 4 de refrigerados, desde donde salen cada día 170 camiones de gran tonelaje.

ET Systems, además de instalar el Megalift, facilitó su software de preparación de pedidos, que se integró fácilmente a su sistema informático. Todas las operaciones se llevan a cabo a través de un moderno sistema de radiofrecuencia.

www.etsystems.es
www.sorlidiscau.es

Armand Basi elige TXT para el Product Data Management.

Basi S.A., productora y distribuidora en España de las marcas Armand Basi y Lacoste ha elegido la solución PDM (Product Data Management) de TXT e-solutions, que permite generar, administrar y archivar las fichas técnicas del producto y de la muestra, conjuntamente con las imágenes y con los documentos conexos, siguiendo todas las fases de desarrollo de la colección. El acceso a la información es simple e inmediato, incluso vía web, evitando riesgos de duplicación, tiempos y costes de traslado de papel.

La solución se dirige a productores y minoristas y respalda todos los procesos críticos del sector de la moda: innovación, previsión de la demanda, producción y distribución.

www.txtgroup.com

Impergom optimiza el inventario de sus 15.000 referencias

ToolsGroup informa que Impergom ha apostado por su Proyecto de optimización de inventarios soportado en la tecnología DPM (Distribution Planning Model) para la planificación de la demanda, del inventario y del reaprovisionamiento de toda la red logística.

Impergom, fundada en 1976, es un distribuidor especializado en recambios de goma o combinaciones de goma y metal, llegando a ofrecer 15.000 productos diferentes entre los que encontramos botas de protección, cojinetes, amortiguadores, mangueras de radiador, mangueras del freno, poleas, etc.

www.impergom.it
www.toolsgroup.es

ILOG completa a adquisición de LogicTools.

ILOG (NASDAQ: ILOG; Euronext: ILO, ISIN: FR0004042364), proveedor líder de componentes de software empresarial y servicios, informa que ha completado la adquisición de LogicTools, proveedor de aplicaciones de planificación de la cadena de suministro con sede en Chicago. Finalizada esta operación, ILOG ha decidido crear una nueva unidad de negocio enfocada a las ventas y servicios de aplicaciones para la cadena de suministro, denominada LogicTools, División de ILOG.

La adquisición reúne a una firma destacada de la optimización de inventario y el diseño de red de la cadena de suministro con una sólida compañía especializada en soluciones de programación pormenorizada, para suministrar al mercado una gama más completa de aplicaciones para la cadena de suministro.

www.logic-tools.com
www.ilog.com

Marinus se presenta en España de la mano de Maesma.



La conocida firma bilbaína Maquinaria Especial para la Madera, S.L, representante de marcas de maquinaria especial para la madera de primera línea, presentó la tecnología de la máquina Promax de la compañía holandesa Marinus.

Se trata de una máquina de pequeñas dimensiones que permite trabajar la tarima ya machihembrada, para optimizarla y machihembrar en la testa en continuo y en sentido longitudinal y, por tanto, sin que importen las medidas de entrada. Promax es capaz de mecanizar hasta 30 piezas por minuto con una calidad, sin astillado, impresionante.

Marinus realiza exhibiciones directas en un camión autónomo, que estuvo en Maesma en marzo

www.maesma.es

Novedosos remaches estructurales G-Bulb de Gesipa.



Gesipa Fijaciones S.L. ha incorporado a su catálogo una nueva variedad de remaches estructurales en acero. Se trata de los G-Bulb, una gama de alta fijación que destaca sobre todo por la gran resistencia que aporta a las uniones.

Los G-Bulb de Gesipa están indicados para diámetros entre 4,8 y 6,4mm y capacitados para unir espesores que van desde los 1,5mm a los 8mm y desde los 2mm a los 10,5mm, dependiendo del diámetro del taladro. Es, sin duda, una gama de remaches con gran fiabilidad y precisión en la fijación, apto para las aplicaciones con necesidades más exigentes.

www.gesipa.es

Geodis fortalece sus servicios de logística inversa.

El Grupo Geodis ha dado un paso más en la potenciación de sus actividades de logística inversa, gracias a su división Geodis Reverse Logistic Service.

En la actualidad, Geodis está colaborando como proveedor logístico exclusivo para el Sistema Integrado de Gestión ERP (European Platform Recycling) sobre aparatos eléctricos y electrónicos, donde la Unión Europea ha impuesto nuevas exigencias y responsabilidades medioambientales a los fabricantes.

Para poder desarrollar sus actividades de logística inversa sobre este tipo de aparatos (eléctricos y electrónicos) y la gestión de sus residuos, Geodis tiene que cumplir con una serie de condiciones técnicas y de calidad ecológica que deben respetarse en el momento de la recogida y la gestión de dichos residuos, según la Directiva 2003/106/CE del Parlamento Europeo y del Consejo.

Por ello, la compañía cuenta con Geodis Reverse Logistic Service, división especializada en logística inversa y pionera en esta actividad. Durante más de 10 años, Geodis ha estado en vanguardia en los nuevos retos del mercado, ofreciendo un amplio abanico de servicios a las nuevas demandas de los clientes.



www.geodis.es

Toshiba protege sus patentes de DVD en Estados Unidos.

Toshiba Corporation anunció recientemente, que junto con Toshiba América han interpuesto una demanda legal ante la Comisión Internacional de Comercio (ICT) contra 17 productores e importadores de reproductores DVD, grabadores de DVD y otros productos relacionados con este formato. El objetivo es acabar con las infracciones que en materia de patentes de DVD está sufriendo la compañía y solicita a la ICT que prohíba de manera inmediata la importación a Estados Unidos de estos productos por parte de esas compañías. Al mismo tiempo, Toshiba presentó una demanda en la Corte de Distrito del Norte de California solicitando daños y perjuicios por estas violaciones a sus patentes a las mismas compañías.

La disponibilidad de licencias de esas patentes de Toshiba resulta esencial para fabricar de acuerdo a las especificaciones del formato DVD. Las 17 compañías contra las que se han interpuesto estas demandas no han firmado ningún acuerdo de licencia con Toshiba o el DVD6C Licensing Group, una entidad que representa a nueve líderes en el desarrollo de la tecnología y el formato DVD encargada de licenciar sus patentes, y han estado comercializando e importando productos sin ese permiso. Para Toshiba esta infracción ha dañado el negocio de DVDs de Toshiba, y al mismo tiempo a las empresas que fabrican y distribuyen bajo esa licencia.

Las 17 compañías contra las que Toshiba ha interpuesto las demandas son: Daewoo Electronics America, Inc. (EEUU.); Dongguan GVG Digital Technology Ltd. (China); Dongguan Tonic Electronics Co., Ltd. (China); Dongguan Xin Lian Digital Technology Co. Ltd. (China); GVG Digital Technology Holdings Ltd. (HK); jWIN Electronics Corporation (EEUU.); Memcorp Inc. (EEUU.); Star Light Electronics Co. Ltd. (Hong Kong); Starlight International Holdings Limited (Hong Kong); Starlight Marketing (HK) Ltd. (Hong Kong); Tonic Digital Products Limited (Hong Kong); Tonic DVB Marketing Ltd. (China); Tonic Electronics Limited (Hong Kong); Tonic Industries Holdings Limited (Hong Kong); Tonic Technology (HK) Limited (Hong Kong); Tonic Technology (Shenzhen) Ltd. (China); Tonic Trading Development Ltd. (Hong Kong).



www.toshiba.com

Transporte por carretera y negocios, ejes temáticos del 10º Symposium Internacional SIL - Cinco Días.

El evento se celebrará en Barcelona el 6 de junio de 2007, en el marco del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención, y será el foro de conocimiento profesional más actual gracias a la aportación de especialistas y de altos cargos de la Administración Pública. Esta edición orienta los debates a los ámbitos específicos del transporte por carretera y también de los negocios a mercados emergentes, en una clara apuesta de la organización para aportar valor tangible a los congresistas.

La primera sesión del seminario, titulada Organización del Trabajo en el Transporte por Carretera, analizará la nueva normativa sobre la materia, y contará con notables representantes tanto del mundo empresarial como del sindical. Moderados por Juan Miguel Sánchez, Director General de Transportes por Carretera, del Ministerio de Fomento, los ponentes serán: Gonzalo Sanz (LOGICA), Pere Pedrosa (ASTIC), Marcos Montero (CETM), Manuel Guerrero (UGT) y Alberto Margalló (CC.OO)

En la Cumbre de Consejeros, en la segunda sesión del 10º Symposium, los responsables de infraestructuras de 5 Comunidades

Autónomas explicarán los proyectos en logística de los respectivos gobiernos autonómicos. Esta segunda sesión tiene que permitir conocer los compromisos y perspectivas de los diferentes territorios en relación al fomento y al desarrollo del sector logístico, y los retos que son necesarios asumir en un futuro próximo. Las sesiones de la tarde estarán enfocadas a la búsqueda de oportunidades de negocio. Así, el Programa del Symposium incluye una ponencia ofrecida por Banco Sabadell sobre Mercados Emergentes. A continuación, y como finalización, se celebrará un debate con representantes de las instituciones de gobierno de México, país invitado del 9º SIL. La mesa contará con la presencia del Dr. Luis Téllez Kuenzler, Secretario de Comunicaciones y Transporte de México, y de representantes de los gobiernos de los estados de Nuevo León, Guadalajara y Tamaulipas.

La trayectoria y posición de los ponentes y los debates programados convierten el 10º Symposium Internacional SIL - Cinco Días en una cita ineludible para profesionales y directivos del sector logístico.

www.silbcn.com

España y Francia lanzan un concurso para las "autopistas del mar"

La Ministra de Fomento, Magdalena Álvarez Arza, y Dominique Perben, Ministro de Transportes, Infraestructuras, Turismo y del Mar, celebran el lanzamiento del concurso, por la Comisión Intergubernamental hispano-francesa creada el 3 de julio de 2006, para la selección de una o varias autopistas del mar entre puertos españoles y puertos franceses de la fachada Atlántica-La Mancha-Mar del Norte, en el marco de la última revisión de la Red Transeuropea de Transporte, aprobada en abril de 2004, a las que se podrá otorgar una subvención pública para su establecimiento y explotación.

El objetivo de esta convocatoria es reducir la circulación en los ejes de carretera saturados entre España y Francia, transfiriendo al modo de transporte marítimo una parte significativa del tráfico de vehículos pesados y remolques.

Esta iniciativa hispano-francesa supone la primera actuación en el Oeste de Europa de este concepto de autopista del mar de alta frecuencia y alta calidad de servicio.

La convocatoria está dirigida a sociedades mercantiles que integren a operadores portuarios y navieros. La incorporación en las sociedades de otros operadores vinculados con el sector se valorará positivamente en los criterios de selección de ofertas.

El importe máximo de la subvención será de 15 millones de euros por cada Autopista del Mar, por lo que se refiere a la aportación del Estado español. En cuanto a la aportación del Estado francés, el presupuesto de 2007 de la Agencia de Financiación de Infraestructuras de Transporte de Francia (AFITF) incluye la programación de 41 M€ para el conjunto de las Autopistas del Mar y para la ayuda a la puesta en servicio de las líneas marítimas de corta distancia.



www.puertos.es



El SIL 2007 ya alcanza el 100% de ocupación de la superficie de exposición a dos meses de la cita.

Galea presenta su nueva gama de herramientas hidráulicas Nike Hydraulics.

La Sociedad General de Importaciones Galea, presentaron en Motortec unas herramientas pensadas y diseñadas para el sector de la automoción. Se trata de las soluciones hidráulicas de Nike Hydraulics, unas referencias de origen sueco que Galea ha incorporado en su catálogo para distribuir las, en exclusiva, para toda la Península Ibérica. Estas herramientas facilitan las tareas de elevación de vehículos y proporcionan la fuerza necesaria a otras máquinas de diversa índole. En conjunto presentaron una selección de cilindros y sus accesorios; las bombas, en sus tres modalidades: de aire, eléctricas o a gasolina; los kits de mantenimiento de tiro y empuje, los elevadores para automoción; y herramientas específicas para este sector o para la industria en general.



Motortec, el Salón Internacional de Equipos y Componentes para la Automoción, es la feria bianual de referencia de este mercado de la postventa. Su novena edición se ha celebrado este mes, ocupando siete pabellones del recinto de IFEMA, en Madrid.

www.galea.es

www.ifema.es

Instalaciones más amplias de Christian Salvesen Gerposa en Guipúzcoa

El operador logístico Christian Salvesen Gerposa inauguró recientemente un nuevo centro de distribución de paletería en el Parque Logístico Lanbarren (Oiartzun-Guipúzcoa), ampliando de esta forma sus actuales instalaciones logísticas. El nuevo centro está dedicado a desarrollar en exclusiva la operativa del "servicio especializado de paletería" de la compañía.

La superficie total con la que cuenta desde ahora Christian Salvesen Gerposa en Guipúzcoa para ofrecer sus servicios de transporte, distribución y logística es de 15.000 m2 de parcela y 4.200 m2 construidos. Dispone de 21 muelles de carga y descarga, 12 de ellos para vehículos pesados y 9 para vehículos ligeros, además de aparcamiento con 30 plazas para trailers, tren de lavado y depósito de gasoil. Emplea directa e indirectamente a 260 personas y gestiona 185 camiones diarios. La inversión acometida para la construcción y puesta en marcha de esta nueva plataforma ha sido de dos millones de euros.

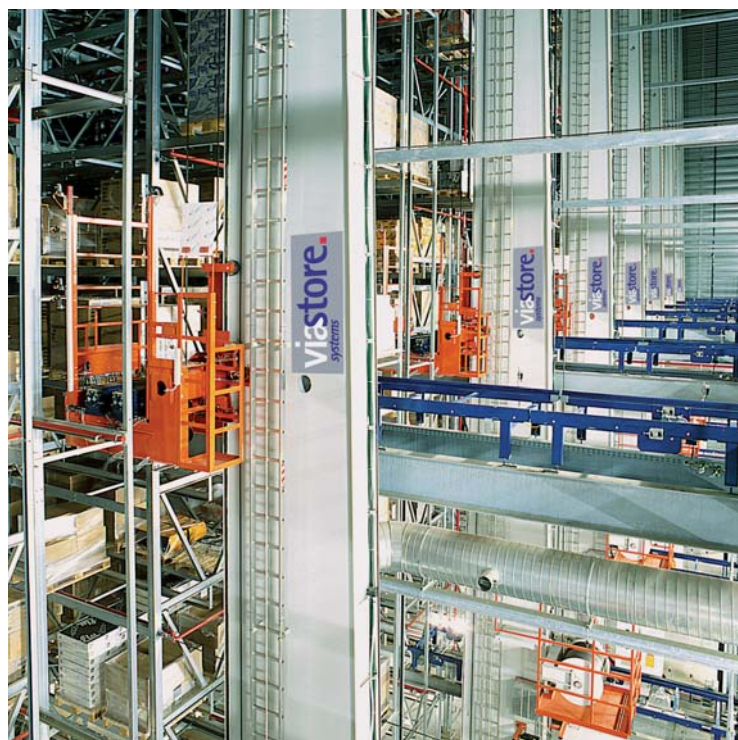


El innovador "servicio especializado de paletería", introducido por Christian Salvesen Gerposa en el mercado nacional hace ahora cinco años, está diseñado para que sus clientes puedan adaptarse con éxito a las nuevas exigencias del mercado que demanda envíos más frecuentes de menor tamaño. Permite enviar diaria y regularmente uno o más palets desde cualquier punto de origen del País Vasco, España, Portugal, Francia, Reino Unido o Irlanda a cualquiera de estos países con plazos de entrega medios de 24 a 72 horas. La única condición para poder beneficiarse de sus ventajas es que la mercancía esté paletizada.



www.salvesen.com

THE POWER OF DELIVERY.



■ ■ ■ ■ A LA VANGUARDIA EN ALMACENAJE AUTOMATICO.

Planificación de Sistemas de Logística

Almacenes automáticos

Instalaciones llave en mano

Sistemas de gestión integral

Transelevadores

Servicio Postventa

viastore systems, S.A.
C/ Paletes, 8 Parc Tecnològic del Vallès
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. +34 93 591 08 00 Fax +34 93 582 4397
info@viastore.es www.viastore.com

viastore.
systems

Aquos Human Consulting presenta su equipo directivo.

El director general de Aquos Human Consulting, Ángel Tobalina, ha subrayado los servicios diferenciales de esta nueva Consultora de RRHH: "Pertenece al Grupo Tobalina Consulting que está a punto de cumplir su décimo aniversario. En este periodo hemos contribuido al desarrollo y optimización de los procesos operativos de más 300 compañías en las áreas de: Organización e Ingeniería Industrial; Logística Integral, Mantenimiento, Calidad, Medio Ambiente, Prevención de Riesgos Laborales, Comercial, Marketing, Software y Nuevas Tecnologías. Este conocimiento acumulado en cientos de proyectos e implantaciones es lo que nos diferencia en este mercado respecto a otras ofertas".

Aquos inició su andadura en octubre del 2006 y ya ha conseguido gestionar varios proyectos. Entre los más destacados: Akzo Nobel (Planning Manager) Campesa (Grupo Celsa, Coaching Director técnico), Metalogenia (Selección Director de Mantenimiento), Biovert (Análisis de Competencias), Distform (Selección Director Financiero).

www.aquosconsulting.com

Solución de Sinel Systems para un etiquetado a alta velocidad.

Sinel Systems ha desarrollado uno de los equipos Print Apply® Leader más veloces de los existentes en el mercado, con una producción media de 105 productos por minuto, pudiendo llegar en algunos casos hasta los 250 productos por minuto.



Entre las ventajas de estos equipos destacan la compatibilidad con las impresoras de las más reconocidas marcas: ZEBRA, SATO, etc., junto al sistema de aplicación desarrollado íntegramente en Sinel Systems.

Este sistema, sencillo y económico, es perfectamente adaptable a cualquier formato de producto, sector y línea de producción, ofreciendo así, junto a las velocidades obtenidas, una indiscutible ventaja frente a los demás existentes.

www.sinel.com



En la fotografía, de izquierda a derecha.

Sentados: Ángel Tobalina, director general, Félix Tobalina, presidente, Susana Tobalina, consultora junior. De pie: Carmen Pérez, administración, Josep Mª Torras, Dolors Rallo y Yolanda Torres, consultores senior.

Crucigrama

Horizontales.

- 1) Demos una noticia por radio o televisión. 2) Pronombre personal. Sitúo. 3) Dueña. Poesías líricas. 4) Mina de sal. Símbolo químico del Tritio. 5) Tango en el alfabeto fonético de la OTAN. Operador español de telecomunicaciones. Reconocida organización pro derechos humanos. 6) Escala Internacional de Accidentes Nucleares. Acudiré. 7) En internet, dominio superior geográfico de Colombia. Arrojan. 8) Extensión. Hornee.

Verticales.

- 1) Adjetivo que define una cosa moldeable y flexible. 2) Mentecata. Elemento compositivo que significa norte. 3) Símbolo químico del yodo. Planta suculenta muy utilizada en medicina. Épsilon. 4) Adjetivo posesivo. Suplica, reclama... 5) Fertilizante. Uno, en la numeración romana. 6) Calibre. Cólera. 7) Ganso. Cultivas. 8) Mantiene y defiende su afirmación.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	D	E	S	N	I	V	E	L
2	A	S		A	N	E	X	E
3	S	A	L		D	A	T	O
4		S	E	A	I	S		N
5	A		O	R	A		M	E
6	L	A	N	A		M	A	S
7	O	S		D	R	E	N	A
8	E	O	L	O		S	O	S

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona Tel 935019568

Director Editor: Lino Hernández Director Técnico: Carmelo Pérez

Coordinación: Rodrigo Soler

Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz

Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz

Dep. Legal. B-20885-2006 ISSN 1886-2330

Difusión internet:

2.000 avisos de descarga.



Logística



Distribución
Nacional-Internacional

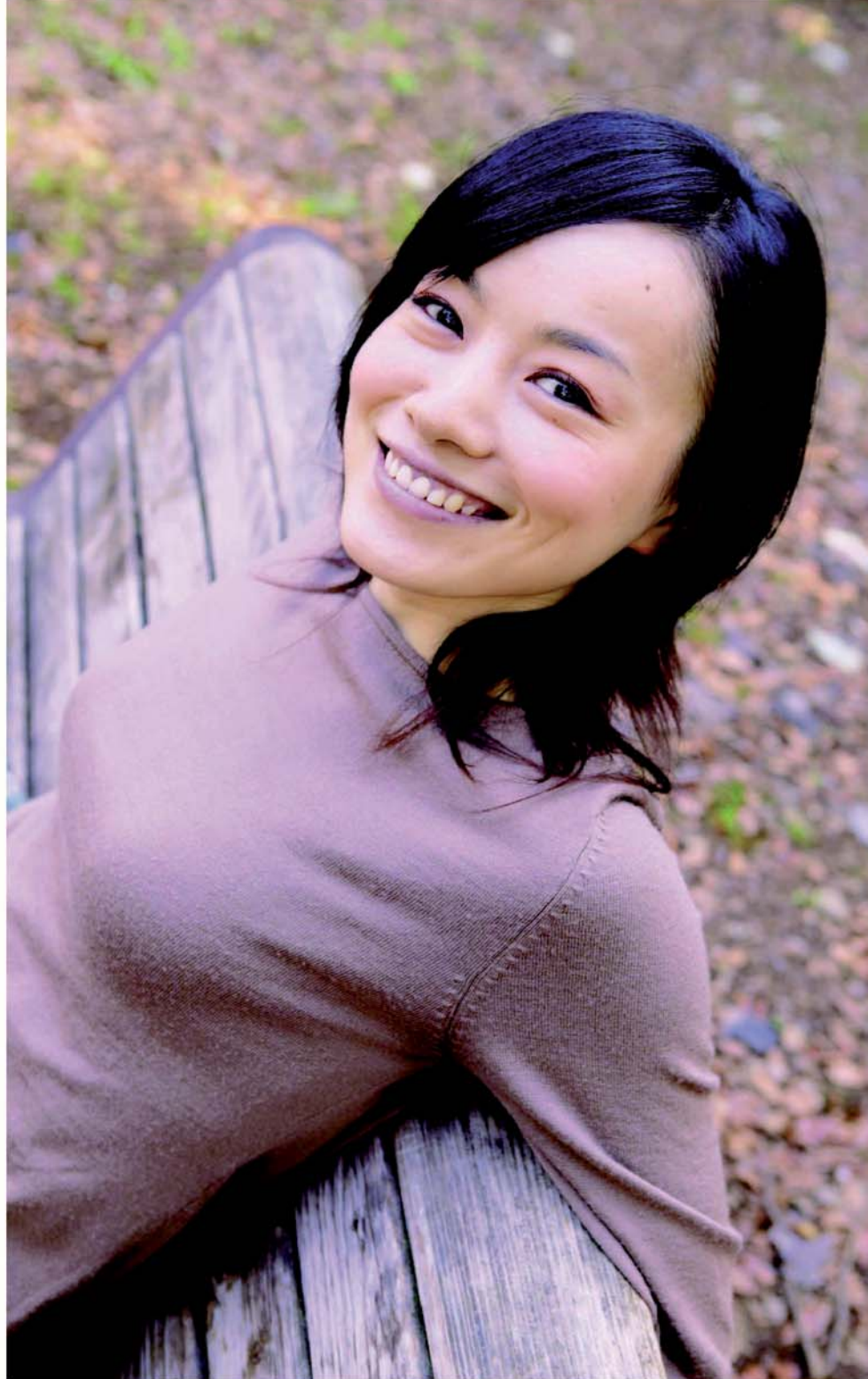


Overseas



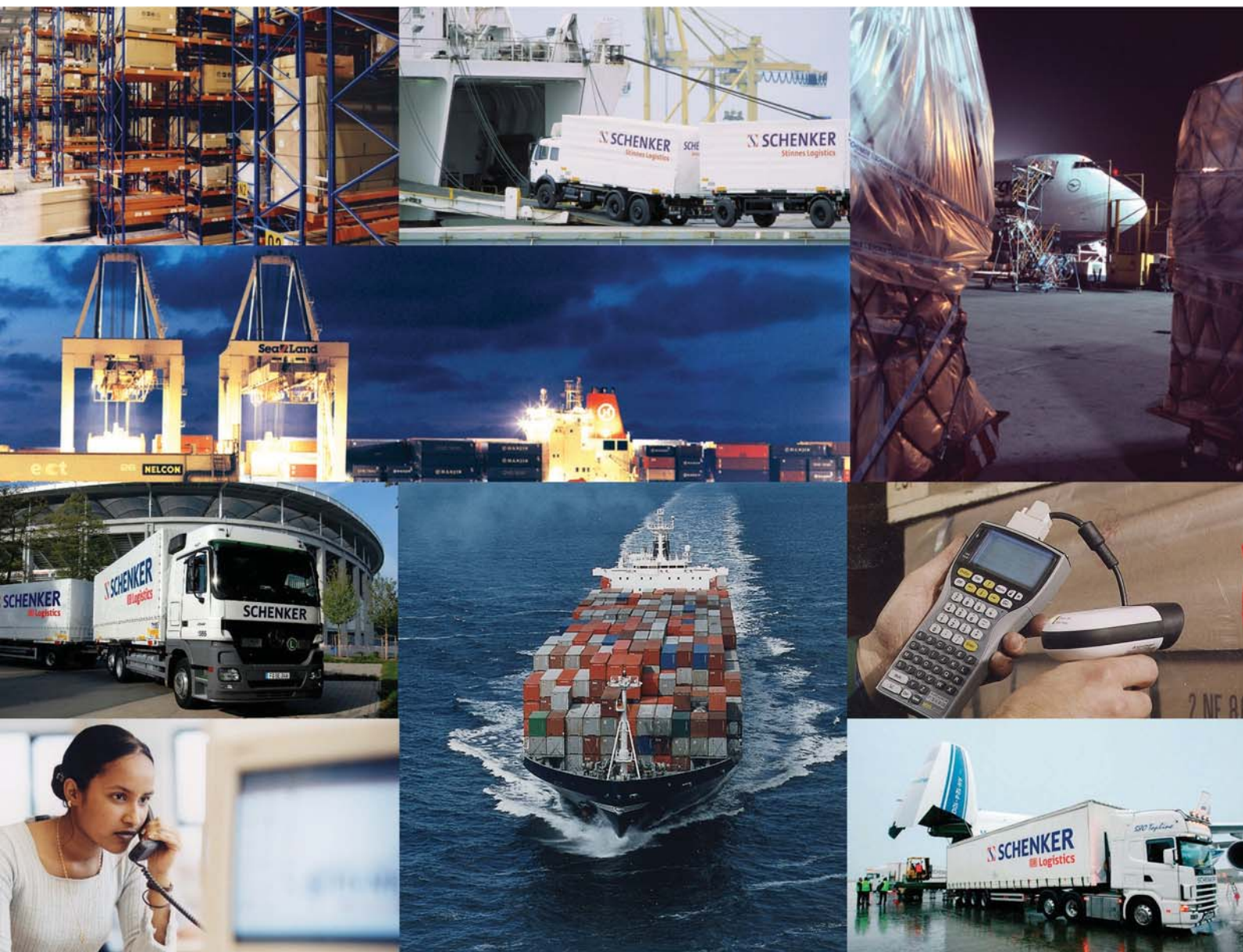
Nuestra oferta global de servicios de Logística y Distribución, volcada en la Satisfacción Total del Cliente, se adapta perfectamente a cada Compañía.

Sea cual sea, esté donde esté.



No nos importa ni el lugar
ni el momento, nuestro principal
objetivo, es tu *Satisfacción*

www.geodis.es



Todos los medios A su alcance

Schenker **Cuestión de logística**

Día a día Schenker garantiza que todos sus envíos lleguen al destino que les corresponde. Como uno de los primeros proveedores de logística en el mundo, nuestros 42.000 empleados se encargan de agrupar, procesar, embalar, realizar las gestiones aduaneras y transportar las mercancías al lugar preciso en el tiempo preciso.

Esto es logística
Es nuestro negocio

Schenker España, S. A.

Avda. Fuentemar, 31
28820 Coslada (Madrid)

Tel.: +34 91 660 54 00
Fax: +34 91 673 31 13

www.schenker.es